Les artisans du végétal

MODE D'EMPLOI

BIEN CONSTRUIRE SA COMMUNICATION D'AUTOMNE

SOMMAIRE

p2. Bilan de la communication printemps 2010

p3. Les différents outils proposés en complément du guide

p4. Le guide recette automne 2010

p9. Les lettres d'accompagnements

BILAN DE LA COMMUNICATION PRINTEMPS 2010

GUIDE : TAUX DE RETOUR

Distribution ciblée
Un premier bilan nous permet d'annoncer des taux de retours entre 20% et 40% sur une distribution ciblée à partir de son fichier clients.

Distribution ciblée à partir de son fichier clients
Taux de retours : entre 20 et 40%

Distribution toute boîte
Des taux de retours de l'ordre de 1 à 3% ont été obtenus avec une distribution toute boîte (ce qui est conforme au taux observé à l'échelle nationale tout secteur confondu en non adressé).

Distribution non ciblée
Taux de retours = entre 1 et 3%

Cibler sa distribution pour améliorer les taux de retours
Ce taux de retour peut être amélioré en ciblant la distribution sur une population sensible à l'univers du jardin et/ou de l'environnement (foire aux plantes, magasins bio, magasins de vente de détail, propriétaires de jardins, nouveaux arrivants...).

Distribution population sensible
Taux de retour = 5%

Une alternative de distribution : le dépôt en libre - service
Les dépôts en libre service des petits guides sont bien perçus par les commerçants. Pensez à remercier les commerçants avec une plante cadeau comme une suspension de fin de saison par exemple : le commerçant gardera plus volontiers vos documents et aura tendance à être votre premier VRP. Le consommateur a le choix de prendre ou de ne pas prendre les documents et l'impact est intéressant par rapport au coût de distribution qui est minime. Vous pouvez également déposer les documents dans des lieux de passages et de rencontres (office de tourisme, lieux culturels comme les bibliothèqes, les cinémas, les salons de thé, les salles d'attente des docteurs, des coiffeurs ...)

Pensez à faire un **deuxième passage chez les commerçants afin d'étendre votre période de distribution**. Mobilisez l'ensemble de votre personnel et de vos amis pour multiplier les points de dépôts.

En fonction de l'offre proposée sur la première page de personnalisation et des lieux de dépôts, **les taux de retour peuvent atteindre les 5% en non adressé** (soit le double de la moyenne nationale observé, tout secteur confondu en non).

OPÉRATION COMMERCIALE

Les différentes opérations commerciales mises en place (% de réduction, sac de Biofertil offert, Tombola) semblent avoir mieux fonctionnées en 2010 mais ne permettent pas de mesurer l'impact de la distribution des guides. Cependant, des expériences menées avec des bons cadeaux d'une valeur de 5€/10€ déconnectés de toute somme d'achat, semblent bien fonctionner. Ce bon cadeau doit être indépendant de tout document et être matérialisé pour le consommateur (billet de 5€ ou de 10€) pour être efficace.

à télécharger sur le site HPF

MISES EN SCÈNE ET ANIMATIONS POINT DE VENTE

Le choix, le suivi et la qualité des animations ont un impact fort sur les résultats obtenus : fréquentation, satisfaction, bouche à oreille, traffic, notoriété.

À partir du moment où les producteurs se sont appropriés les démarches avec les documents qui les accompagnent, les résultats suivant ont été obtenus par vos collègues :

• **Formations/ ateliers** : très bon taux de retour (entre 20 et 200 personnes)

• **Mises en scènes :** plaisent et donnent aux consommateurs. Nécessité de bien signaliser ces mises en scènes si on veut bénéficier de l'impact (type de mise en scène : jardin sec, carré potager... + prix + noms des plantes + terreau + amendements utilisés)

• **Concours dessins :** animation simple à mettre en place qui permet de ramener des clients chez vous et de proposer un mini événement dans votre établissement. Permet également d'occuper les enfants pendant que les parents font les courses. Certains producteurs ont reçu jusqu'à 50 dessins (affiches sur point de vente, espace dessin)

Les artisans du végétal

OUTILS PROPOSÉS POUR CET AUTOMNE 2010

1 GUIDE RECETTE

sur le modèle des guide sréalisés à l'automne 2009 et au printemps 2010

3 versions pour être plus prêt de vos productions :

- une version pour les horticulteurs
- une version pour les pépiniéristes
- Une version mixte pour les horticulteurs-pépiniésistes

Les plus par rapport au guide automne 2009 et printemps 2010 :

- **Possibilité de mettre en place une PAGE ENTREPRISE :**

en 4ème de couverture pour une mise en valeur de l'entreprise.

- **Mise à disposition d'une page pour annoncer événements régionaux.**
- **Moins de textes, plus de visuels**

Et toujours, une page personnalisée, votre logo en 1ère page, personnalisation couleur ou noir.

OBJECTIF GUIDE

Le guide peut être utilisé à la fois pour la fidélisation de vos clients et/ou pour de la prospection selon le mode de distribution choisi. Ce support vous permet d'annoncer vos événements sans qu'il soit perçu par le consommateur comme un document purement publicitaire d'où l'idée des petites recettes.

Il peut être déposé en dépôt chez les commerçants qui en ont une très bonne perception, distribué sur les foires/salons, envoyé à un fichier non adressé ou bien à votre fichier client.

Au regard des statistiques en communication (retour de 2 à 3% en communication non ciblée -1000 guides = 20 à 30 personnes - et de 20,30% en communication ciblée), il s'avère que le guide est un bon outil de fidélisation et de prospection lorsqu'il est bien utilisé.

2 LETTRE D'INFORMATION INFORMATIQUE

pour fidéliser vos clients à moindre coût

personnalisable

La lettre d'information informatique permet d'établir un contact régulier avec vos clients (nouveaux arrivages, «c'est le moment de planter les pensées») pour un coût zéro. Les frais d'expédition n'ayant cessé de croître ces dernières années, ce mode de communication est une bonne alternative : il permet d'interpeller régulièrement vos clients et ainsi de les fidéliser.

Des lettres à thème sont mises à disposition, il ne vous reste plus qu'à les personnaliser et à les envoyer à votre fichier mail. En fonction du nombre de personnes intéressées, nous pourrons à votre demande développer un logiciel qui nous permette de gérer automatiquement l'expédition et la personnalisation de ces lettres (intro photos, lien vers site, e mail) afin de vous faciliter ce travail.

Important : pour utiliser cet outil, il est nécessaire de préparer votre fichier email en amont (notamment en récupérant les coordonnées lors des animations, cf. point 8))

3 AFFICHES/FLYS PERSONNALISABLES

prospection, coût minime de distribution

cette affiche/flyer : relayer auprès de vos clients des événements annoncés (dans guide ou faire connaître.

chez des commerçants, dans des lieux de passages et de rencontres, cette affiche vous noncer des événements (portes ouvertes, animations...), des mises en scènes... Imprimée chez un petit imprimeur (en format A3, A4 ou A5 et A6 pour une utilisation flyer), le coût minime et l'impact intéressant.

disponible en plusieurs versions (horti, pépi) sur la GED. Un mode d'emploi permettra de la personnaliser.

Août 2010 : Envoi par mail - Mise à disposition sur la GED du site HPF.

Idée + : pensez à offrir une plante cadeau aux commerçants qui accueilleront mieux vos documents par la suite.

LE GUIDE HPF : UN DOCUMENT DE COMMUNICATION ADAPTÉ ET PERSONNALISABLE

Objectifs

Le guide peut être utilisé à la fois pour la fidélisation de vos clients et pour de la prospection. Ce support vous permet d'annoncer vos événements sans qu'il soit perçu par le consommateur comme un document purement publicitaire, d'où l'idée des petites recettes.

Il peut être déposé en dépôt chez les commerçants qui en ont une très bonne perception, distribué sur les foires/salons, envoyé à un fichier non adressé ou bien à votre fichier client.

Au regard des statistiques en communication (retour de 2 à 3% en communication non ciblée -1000 guides = 20 à 30 personnes - et de 20, 30% en communication ciblée), il s'avère que le guide est un bon outil de fidélisation et de prospection lorsqu'il est bien utilisé.

Un document personnalisé à l'image de votre entreprise

Couverture (page 1)

Karine et Laurent vous invitent
pour un printemps riche en expériences
BIENVENUE AU JARDIN !
Ateliers de démonstration
Nous produisons pour votre potager bio
Ce printemps, essayez la Céanothe !
PÉPINIÈRE CÔTÉ SUD
372 chemin de la chapelette - 84210 PERNES LES FONTAINES - Tél. 04 90 61 28 05

Page personnalisée (Page 2)

PAGE PERSONNALISÉE

+ Livret pour vous aider à rédiger votre page personnalisée

afin qu'elle soit plus percutante pour amener plus de trafic dans vos entreprises.

Le livret est conçu à partir des expériences des collègues, de ce qui a marché.

- Opération plantes
- Opération commerciale
- Opération animations

Pépinière Côté Sud
Karine et Laurent Begue, artisans du végétal
Vente directe aux particuliers
Nos Spécialités
• Des plants potagers, fraisiers et aromatiques bio cultivés en pots biodégradables
• Toutes les plantes pour votre jardin : (vivaces, arbustes, grimpantes, rosiers et plantes fleuries...)
• Cadres végétaux
Nos Plus :
• Nous cultivons nos plantes éco-logiquement (solutions biologiques, purins de plantes, gestion de l'arrosage...)
• Sélection de produits professionnels
Des conseils de pro et des animations
PÉPINIÈRE CÔTÉ SUD
372 chemin de la chapelette - PERNES LES FONTAINES
Tél. 04 90 61 28 05
www.pepinierecotesud.com

4ème de couverture
(Page 16)

PRÉSENTATION ENTREPRISE

Mise en valeur de l'entreprise

Mise en avant
- de vos particularités
- de votre réalité de producteur en image
- de vos services
- de votre valeur ajoutée

Pépinière Côté Sud
Karine et Laurent Begue, artisans du végétal
Vente directe aux particuliers
Nos Spécialités
Nos Plus :
Des conseils de pro et des animations
PÉPINIÈRE CÔTÉ SUD
372 chemin de la chapelette - PERNES LES FONTAINES
Tél. 04 90 61 28 05
www.pepinierecotesud.com

Description entreprise
Photos valorisantes
Coordonnées entreprise

Le guide devient une superbe carte de visite de votre entreprise avec l'introduction de cette page en 4ème de couverture.

Service proposé à partir de 5000 guides et la personnalisation couleur.

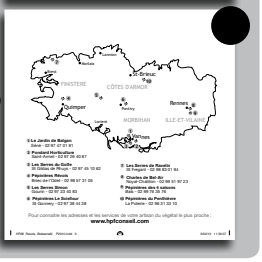
Couleur ou noir ? 2 possibilités s'offrent à vous

Repiquage noir

Coût : 90€ en 2010

Avantage :
Coût minime

- Logo en noir sur couverture
- Texte uniquement en noir
- Possibilité d'insérer une photo en noir et blanc dans espace prévu uniquement



Ou Repiquage couleur

Coût : 350€ en 2010

La version qui offre le plus de possibilités :

- Logo en couleur sur couverture
- Insertion de photos possible dans la page personnalisée (plantes, mises en scène)
- Présentation entreprise en dos de document (pour une commande minimum de 5000 ex)

Une page pour annoncer vos événements régionaux

En fonction de vos événements régionaux : voici quelques pistes

La taille des rosiers
Apprenez à tailler vos rosiers
Les événements à ne pas manquer
Atelier taille des rosiers
Tous les samedi matin d'avril

Animation commune
Taille des rosiers

Mise en avant plantes au niveau régional

Carte régionale

Photo régionale

3 versions, pour être au plus près de votre réalité : horti - pépi - horti/pépi

Le potager du bonheur
Jardinières et patios longues durée
Les valeurs vives au jardin
Les fruitiers palissés : un régal pour les yeux et pour les papilles

Un exemple de page personnalisée qui a bien fonctionné

Animations porteuses :
- solutions biologiques
- rosier

BIO + potager
Des produits très tendances et porteurs qui permettent d'attirer le consommateur chez vous pour lui faire découvrir vos autres productions

Coup de coeur + photo
- crée une relation
- mise en avant savoir-faire

Karine et Laurent vous invitent
pour un printemps riche en expériences
BIENVENUE AU JARDIN !
Ateliers de démonstration
Tout le printemps, des conseils pour apprendre avec des spécialistes du jardin
Samedi 20 mars à 14h30 - Plantes vivaces pour un jardin durable
Samedi 27 mars à 14h30 - Les purins et autres solutions biologiques
Samedi 3 avril à 14h30 - Pour des rosiers encore plus beaux (voir encadré)
Samedi 10 avril à 14h30 - Les bons choix pour une floraison longue durée
Samedi 17 avril à 14h30 - Inauguration du potager bio
Venez participer à sa plantation, une surprise vous attend !
Plus d'infos et inscriptions (places limitées) sur : www.pepinierescotesud.com
Samedi 3 avril
de 14h30 à 17h30
Pour des Rosiers encore plus beaux !
Venez rencontrer Jean-Yves Meynien, jardinier de l'Abbaye de Valsaintes & chroniqueur sur France Bleu Vaucluse.
Nous produisons pour votre potager bio
Nous avons sélectionné pour vous les meilleures variétés de légumes et d'aromatiques bio cultivés en pots biodégradables ainsi qu'une gamme de solutions naturelles pour votre jardin
DES CONSEILS DE PRO
Venez avec le plan & des photos de votre jardin, des noms de plantes que vous aimez. Nous vous aiderons à choisir, concevoir un coin de votre jardin à votre goût.
Du sur-mesure !
Ce printemps, essayez la Céanothe !
Plante parfumée au feuillage persistant, la Céanothe aime avoir les racines bien drainées pour se couvrir de fleurs bleues au printemps. Et il existe plusieurs variétés, pour tous les jardins !
PÉPINIÈRE CÔTÉ SUD
372 chemin de la chapelette - 84210 PERNES LES FONTAINES - Tél. 04 90 61 28 05
Horaires d'ouvertures - du 15 mars au 31 mai - Ouvert 7 jours sur 7 de 9h à 12h et 14h à 19h (autre période, autres horaires)
Venir chez nous !
dans Pernes suivre Camping les Fontaines
Nous sommes à côté !

Photo sympa :
Le choix de la photo est important.
- crée une relation (toute la famille est là)
- plantes et pots tendantes en arrière plant

Savoir-faire :
- instaure relation de confiance
- service intéressant

Indispensable
- Pouvoir vous localiser facilement

1 L'opération «PLANTES» et association de PLANTES = carrés fleuris, mises en scène

Objectif : Communiquer sur notre cœur de métier

Obtenir des articles de presse. L'idéal est de se mettre d'accord à l'échelle de votre région sur des plantes, des mises en scène ou sur des événements. Pourquoi ? Cela permet d'avoir des articles gratuits dans la presse régionale. Si vous êtes tout seul cela sera souvent assimilé à une publicité déguisée.

Montrer notre savoir-faire. Ces mises en scène montrent votre savoir faire d'assembleur et vous permettent de matérialiser un exemple de résultat concret de massif ou jardinière pour vos clients. Il s'agit d'un «Catalogue grandeur nature», de votre show room.

L'ajout d'une démarche respectueuse de l'environnement «type pot consigné, recyclable, plantons pour la planète, est un plus pour faire parler de vous» alors n'hésitez pas à y adjoindre une notion de ce type.

Les mises en scène plaisent et donnent des idées aux consommateurs. L'idée est de faire rêver le consommateur et l'inviter à venir découvrir vos nouveautés, vos coups de cœur, vos sélections, des plantes adaptées à sa région ou à ses besoins. Signalisez les mises en scènes si vous voulez bénéficier de l'impact. N'hésitez pas à mentionner le prix total de votre réalisation ainsi qu'une fiche technique avec les différents prix (végétaux, matériaux).

Choix des textes : (donner à titre d'exemple pour vous aider dans leur rédaction)

A1) Ce printemps, j'ai testé et sélectionné pour vous :
«nom de la plante» : ……..
«Caractéristiques de la plante» : …..……..……
……..……..

Cette nouvelle variété semble très prometteuse pour le climat de notre région. Je vous propose de la découvrir en avant première et de participer à son lancement en la plantant dans votre jardin.

A2) «nom de la plante» : ……écolos !
Pour participer à la protection de la nature, nos …….. (ex: pensées,...) sont vendues dans des pots biodégradables. Recycler les déchets, fait partie d'un processus de développement durable dans lequel nous ne pouvons que nous inscrire. Venez les choisir, elles sont au plus beau de leur forme.

A3) «nom de la plante» : ……écolos !
Recyclons nos pots !
Votre producteur consigne les pots et leur donne une seconde vie. Pour participer à la protection de la nature, nos …….. (ex : rosiers) sont vendues dans des pots consignés. Recycler les déchets fait partie d'un processus de développement durable dans lequel nous ne pouvons que nous inscrire. Alors, n'hésitez plus ! Venez nous rendre visite.

PLANTES

Pour Les HORTICULTEURS

A4) Mise en scène d'une couleur
Tout de …….. (ex: blanc ou autres couleurs, au choix : précisez les associations)
Pour une belle harmonie, rien de tel que de jouer avec les variations d'une couleur. Venez découvrir nos compositions de fleurs ……(ex : blanches) auxquelles nous mêlons du feuillage ……(ex : argenté) pour des mises en scènes de toutes beautés.

A5) Jardinières en beauté
Venez découvrir des jardinières originales et colorées qui ne perdent pas leur éclat de mai aux gelées. Associant fleurs et feuillages, nous vous proposons de nombreuses combinaisons dont vous pouvez vous inspirer.

A6) Réservation de vos chrysanthèmes, pensez-y
Afin de profiter de notre large choix de coloris, de tailles, de la petite à la grosse fleur. Venez dés à présent réserver vos chrysanthèmes.

MISES EN SCÈNE

L'opération «PLANTES» et association de PLANTES = carrés fleuris, mises en scène (suite)

Pour les HORTICULTEURS et les PEPINIERISTES

A7) Les fruitiers racines nues, des fruits savoureux à petits prix

Cultivés en pleine terre ces fruitiers sont plus vigoureux. Ils sont arrachés au début de l'automne pour vous permettre une plantation en racines nues. Plus fort et sans pot ils vous offrent un meilleur rapport qualité/prix.

Pour les PEPINIERISTES

A8) Haies gourmandes, des fruits savoureux à petits prix

Venez découvrir nos haies conviviales : on s'y retrouve pour glaner les fruits et elles nous assurent une discrète intimité. Composées d'arbustes à baies et à petits fruits, elles habillent grillages et tonnelles, recouvrent un mur. On les aime pour leur saveur, leur charme et leur tout petit prix !

A9) Haies champêtre

Les haies mélangées changent au fil des saisons, abritent les oiseaux, parfument votre jardin, le colore de ses floraisons tout en vous assurant un excellent intimité. Venez vous inspirer de nos compositions et nous demander conseil !

A10) Des conseils de Pro

Venez avec le plan et des photos de votre jardin, un échantillon de votre terre, des noms de plantes que vous aimez. Nous vous aiderons à choisir, concevoir un coin de votre jardin à votre goût. Du sur-mesure!

2 Opérations commerciales

Objectif : Créer du trafic, acquérir de nouveaux clients, étendre sa période

Les différentes opérations commerciales mises en place (% de réduction, sac de Biofertil offert, Tombola) n'ont pas fonctionnées la plupart du temps et ne permettent pas de mesurer l'impact de la distribution des guides. Cependant, des expériences menées avec des bons d'achat d'une valeur de 5€ déconnectés de toute somme d'achat, semblent bien fonctionner. Ce bon d'achat doit être matérialisé sous la forme d'un faux billet afin que le consommateur ne le déchire pas et le conserve le plus longtemps possible avant de venir vous rendre visite.

Bons cadeaux pour attirer des nouveaux clients

Offrir un bon cadeau de 5€ ou 10€ à quelqu'un qui ne connaît pas votre entreprise permet de l'inciter très concrètement à venir chez vous. Car c'est une somme d'argent qui est offerte dont tout un chacun voudra profiter. On ne jette pas un billet de 5€. Or le but est de la faire venir chez vous afin qu'elle découvre votre entreprise. Ce procédé a été testé et il fonctionne bien lorsqu'il est ouvert (pas de montant minimum, durée longue) et sur une distribution dans un rayon maximum de 20 km autour de votre entreprise.

personnalisable, à télécharger sur le site HPF

Vous pouvez envoyer ce bon à un fichier non adressé, le donner à vos clients sur les marchés/salons parce que ces derniers vous ont acheté un végétal ou l'offrir dans le cadre d'un partenariat avec une association, avec des écoles... Ces bons permettent de faire venir des nouveaux clients pour un coût très minime. (2,5€ en coût de production). Pour les horti, avec un panier moyen de 25€, cela revient à une réduction de 10%. C'est un coût acceptable pour l'acquisition d'un nouveau client.

Pour éviter les falsifications, vous pouvez tamponner les bons au dos avec les coordonnées de votre entreprise. En bas à gauche est mentionné HPF09-12-10 (valable du 9 sept au 12 décembre 2010).

Opération commerciale pour le guide

L'opération qui fonctionne le mieux en dehors des bons cadeaux est celle d'une réduction sur une période donnée. En voici quelques exemples :

- Offre exceptionnelle, 10 % de remise pour toute commandes passées en ……. (Octobre, novembre)
- 10 % de remise pour tout achat de :……(fruitiers ou d'une jardinière composée)

3 Opération animation

Objectif : Créer des ateliers pour montrer notre savoir faire, travailler «le bouche à oreille»*, nous démarquer des autres circuits, faire découvrir notre métier «Des ateliers pour partager ensemble notre passion du végétal»

Ces ateliers doivent bien entendu être réalisés en début ou fin de saison, ils doivent nous servir à communiquer sur notre savoir faire, notre métier. Les retombées ne sont pas directes mais sur du long terme, ils permettent de travailler son image, de véhiculer son savoir faire. Certains d'entre vous ont déjà essayé et ont été déçu par les retombées : 5 inscrits. D'autres ont persévéré et touchent aujourd'hui entre 20 et 200 inscrits (n'oublier pas que 20 personnes convaincues parleront chacune à plusieurs personnes d'une manière très optimiste, vous touchez ainsi une centaine de personnes…) N'hésitez pas à prendre contact avec des associations locales de type Jardiniers de france, Croqueurs de Pommes, afin d'animer votre point de vente.

Des Fiches conseils : pour vous aider à réaliser vos ateliers

Afin de vous aider dans la réalisation de ces ateliers nous avons synthétisé l'expérience de certains de vos collègues. Des fiches conseils sont disponibles que vous pourrez remettre aux participants de vos formations.

Quelques conseils (thèmes, dates) :

Les formations doivent rester sur des thèmes classiques. N'hésiter pas à renouveler la même formation plusieurs fois. Choisissez des horaires et des dates adaptée à la disponibilité du public visé (ateliers enfants : mercredi après-midi, samedi et vacances scolaires - adultes privilégier le samedi).

Les animations proposées par HPF

Le réseau propose des animations simples, faciles à mettre en place sur votre entreprise. Le concours de dessin vous permet de bénéficier d'une image positive et dynamique. C'est aussi une action éducative envers les enfants, vos futurs clients. Le jeu concours du carré fleuri vous permet de mettre en avant votre savoir-faire d'assembleur et de récolter les adresses de vos clients.

* Une petite enquête dans une des entreprises pilotes montre que 40% des nouveaux clients nous ont connu par le bouche à oreille.

TEXTES PROPOSÉS POUR ATELIERS :

3a) Ateliers enfants : «Créer un mini jardin saveurs»
Rien de tel pour développer le sens des enfants que de faire pousser des arbustes à petits fruits (groseillier, framboisier, cassis, agrumes…) ! Un atelier pour découvrir les techniques de plantation et la manière de les soigner.

3b) Ateliers enfants : Créer un « mini-jardin senteurs »
Rien de tel pour développer le sens des enfants que de faire pousser des plantes aromatiques ! Un atelier pour découvrir les techniques de plantation, la manière de les soigner et de les récolter.

3c) Atelier enfant : «Ma première jardinière ! »
Vos enfants créent un mini jardin grâce aux conseils de votre producteur. Une initiation à l'art de la plantation, de la composition et de l'entretien.

3d) Atelier adultes : je construis mon potager en carré
Envie de découvrir l'art et les secrets du potager en carré ? Vous avez peu d'espace ou envie de cultiver vos légumes ? Alors venez apprendre les bases de la culture de légumes savoureux à petit prix !

3e) Atelier adultes : «Tout savoir sur les rosiers»
Pour obtenir des rosiers aux floraisons généreuses, venez découvrir comment les planter et les secrets de la taille.

3f) Atelier adultes : Comment réussir ses jardinières ?
Envie de découvrir de nouvelles fleurs, de réaliser des compositions uniques ? Venez avec vos jardinières vides. Ensemble, nous les préparerons et planterons une combinaison qui correspond à vos envies.

3g) Atelier adultes : «Tout savoir sur la taille des rosiers ou des arbustes»
Un moment important, mais difficile de s'y retrouver. Pour vous accompagner, nous vous convions à un atelier d'expérimentation de taille.

3h) Atelier adultes : « soigner ses fruitiers»
Apprenez à planter, tailler, entretenir vos fruitiers : Formation, fructification, renouvellement, pour des récoltes abondantes et généreuses

3i) Atelier/conseil - Haies et massifs fleuris
Pour vous aider à concevoir des haies et massifs fleuris adaptés à votre jardin.

3j) Atelier adultes : «Protection des cultures en lutte intégrée biologique»
Venez découvrir comment soigner et protéger vos plantes grâce à des méthodes naturelles.

Petit geste, grands effets.

Nous vous conseillons de joindre à tout envoie adressé du guide, une lettre ou fly d'invitation. Cette formule est appréciée des clients qui y trouvent un contact plus personnel. Vous pourrez annoncer brièvement vos actions et renvoyer le client vers le guide pour de plus amples détails. La lettre doit être claire, aéré et succincte afin d'accrocher le client, qui comme nous tous, lit de moins en moins, par des phrases directes. Une fois son attention captée il est plus facile de le rediriger vers une information plus complète et plus dense.

Vous pouvez également profiter de ce support pour y mettre un bulletin de participation à un jeu concours. les clients découpent plus facilement une feuille volante que le guide. Le but final étant bien évidemment de créer ou d'enrichir votre fichier clients.

Le guide + une lettre d'accompagnement sur du papier 80g/m^2 + une enveloppe 90g/m^2 pèsent au total moins de 35g, ce qui correspond au premier tarif des routeurs (entre 20-25cts)

+

= taux de retour supérieur

PORTES OUVERTES

DE PRINTEMPS
DU 24 AVRIL AU 9 MAI

Marc
BOUILHOL
Route de Grez -Neuville
49330 SCEAUX D' ANJOU
02.41.93.33.80
www.bouilhol-horti.com

De 9h à 12h et de 14h à 19h

Edwige et Marc vous invitent au « Festivert de Printemps ».

Nous vous joignons notre nouveau livret « Jardiner autrement » dans lequel vous trouverez conseils et astuces. Voici notre gamme de printemps :

nouveauté

- Calibrachoa à fleurs doubles (4 coloris)
- Pretty much Picasso : pétunia retombant très original rose bordé de vert
- Les incontournables : Grand choix de géraniums
- Une gamme de rosiers : - à grandes fleurs – Paysagers – Anglais – tige ou grimpant tous fleuries.
- Un des plus grands choix de plants de légumes de la région
- Une sélection de plantes vivaces : couvre sol, hautes, à feuillage persistant, à floraison de printemps ou d'été.
- Terreau professionnel – Biofertil – Semences – Purins – Paillage – Tuteurs à tomate.

Nous serons heureux de vous accueillir pour ce nouveau rendez-vous, merci de votre confiance et de votre fidélité.

A GAGNER : 8 - ENTREES POUR LE PARC DU VEGETAL «TERRA BOTANICA»

Nom : .....
Prénom : .....
Adresse : .....
Code postal Ville : .....
e.mail : .....
Tél. : .....

Bon à découper et à déposer dans l'urne de l'entreprise.
Ecrire en majuscules S.V.P

Les artisans du végétal

Pour plus d'astuces, demandez conseil à votre producteur ou consultez le site : **www.hpfconseil.com**

St Gonnéry le 1er mars 2010

Pépinière le SCIELLOUR St Gonnery

Mr et Mme ABGUILLERM Jean
Lieu dit Le Croisen

56880 PLOEREN

Monsieur , Madame

Voici le printemps qui arrive et avec lui l'envie de jardiner est plus forte. Pour vous guider dans ce loisir nous avons le plaisir de ***vous offrir le guide*** *« jardinez autrement » où vous trouverez les fiches recettes des artisans du végétal : des conseils de professionnel ainsi qu'en première page un calendrier de nos animations pour ce printemps.*

Ce printemps, nous avons pour vous ***réaménagé toute la pépinière*** *en créant des univers afin de rendre votre visite encore plus agréable. Nous avons réalisé de petites scènes végétales déclinées dans différents thèmes pour vous guider lors de votre choix ; source d'inspiration que vous pourrez reproduire chez vous. N'attendez plus venez redécouvrir lors d'une visite votre nouvelle pépinière.*

Pour fêter ce changement nous vous donnons rendez vous munis du ticket de participation à la grande tombola pour tenter de ***gagner un magnifique palmier*** *en pot terre cuite pour votre terrasse d'une valeur de 250€ ainsi que de nombreux autres lots. (Tirage le 3 avril 2010)*

C'est avec beaucoup de plaisir que nous vous accueillerons à Saint-Gonnéry.
Cordialement

André et Catherine LE SCIELLOUR

Ticket tombola

Nom / prénom : _____

Adresse: _____

CP / Ville : _____

Tel : _____

e-mail : _____

Côté Sud
Pépinière

372, chemin de la Chapelette
84210 PERNES les FONTAINES
Tel : 04.90.61.28.05
e-mail :beguelaurent@wanadoo.fr

Ça change en 2010...

Le printemps arrive, vous rappelle au jardin et au plaisir d'embellir votre espace extérieur...

Pour vous conseiller toujours mieux, nous vous proposons cette année des ateliers de démonstration les samedis pour mieux utiliser les vivaces et les plantes fleuries, mais aussi les purins de plantes. Ces animations sont gratuites et vos amis sont les bienvenus. *(détail dans le guide ci-joint)*

Jean-Yves MEIGNEN, chroniqueur sur France bleu Vaucluse et jardinier de l'abbaye de Valsaintes, viendra animer une journée consacrée aux rosiers. L'occasion de poser toutes vos questions. *(détail dans le guide ci-joint)*

Venez visiter notre potager certifié bio, et ce dès sa mise en place (venez planter à nos côtés !). Vous pourrez venir vous y promener toute l'année, pour voir et apprendre grâce à nos conseils comment gérer un potager sans pesticide.

Nos animations sont détaillées dans le guide joint et sur notre site internet www.pepinierecotesud.com.

Ne soyez pas surpris en arrivant chez nous ! Pour votre confort et votre plaisir nous avons fait quelques changements... Surprise. Et si ce lieu vous plait parlez en autour de vous.

A très bientôt chez nous,
Karine et Laurent

PS: Autre nouvelle, nous avons décidé de solder toutes les cartes de fidélité : pour votre visite, vous bénéficierez donc, en plus de nos conseils, de votre remise.